

atelier de
planification des
objectifs
2026
planning roadmap
workshop

With and by/Avec et par Mylène Houle Morency



Usage Restriction and Non-Commercial Clause

This document is the exclusive intellectual property of FLO Organisation and is intended solely for personal, non-commercial use. Reproduction, distribution, sale, or any commercial exploitation of this document, in whole or in part, is strictly prohibited. Users are expressly forbidden from:

1. Reproducing this document for commercial purposes
2. Selling or licensing the content to any third party
3. Using the document as a basis for creating derivative works intended for profit
4. Sharing the document in any manner that could generate financial gain

Violation of these terms may result in legal action to protect the intellectual property rights of FLO Organisation. This document is protected by applicable copyright laws and remains the sole property of FLO Organisation.

Clause de restriction d'utilisation et d'usage non commercial

Ce document est la propriété intellectuelle exclusive de FLO Organisation et est destiné uniquement à un usage personnel et non commercial. La reproduction, la distribution, la vente ou toute exploitation commerciale de ce document, en totalité ou en partie, est strictement interdite. Les utilisateurs sont expressément interdits de :

1. Reproduire ce document à des fins commerciales
2. Vendre ou concéder des licences pour le contenu à des tiers
3. Utiliser le document comme base pour créer des œuvres dérivées destinées à des fins lucratives
4. Partager le document de toute manière susceptible de générer un gain financier

La violation de ces conditions peut entraîner des actions en justice visant à protéger les droits de propriété intellectuelle de FLO Organisation. Ce document est protégé par les lois applicables sur le droit d'auteur et reste la propriété exclusive de FLO Organisation.

Contents / Table des matières

pre-work	1	BRAINSTORM OPPORTUNITIES / REMUE-MÉNINGES
	2	NON-NEGOCIABLES
	3	LOOK BACK / RÉTROVISEUR
	4	DECLARE YOUR NUMBER / IDENTIFIE TA CIBLE \$

2026 planning	5	CALENDAR PLANNING / PLANIFICATION
		PHASE 1: HOW WILL YOU REACH YOUR \$ GOALS? COMMENT VAS-TU ATTEINDRE TA CIBLE?
		PHASE 2: PLAN IT OUT IN YOUR CALENDAR FIXE-LE DANS LE TEMPS
	6	FUTURE YOU / TOI DU FUTUR
	7	NEXT SMALL STEP / PROCHAINE ÉTAPE

REFERENCE MATERIALS / DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

Pre-work

Travail en amont



STEP 1: MAKE YOUR VISION
CLEAR

VISION LIMPIDE

10-15 min

STEP 2: DECIDE ON YOUR NON-
NEGOTIABLES

TES NON-NÉGOCIABLES

10-15 min

STEP 3: LOOK BACK

RÉTROVISEUR

20-40 min

STEP 4: DECLARE YOUR
NUMBER FOR 2026

IDENTIFIE TA CIBLE DE REVENUS

15 min

Today's workshop. L'atelier d'aujourd'hui



STEP 5: CALENDAR PLANNING
PLANIFICATION CONCRÈTE

PHASE 1: MONEY GOALS: HOW
WILL YOU MAKE MONEY IN 2026
COMMENT ATTEINDRE TA CIBLE?

PHASE 2: PLAN IT OUT IN YOUR
CALENDAR
FIXE-LE DANS LE TEMPS

STEP 6: FUTURE YOU
TOI DU FUTUR

STEP 7: NEXT RIGHT STEP
MA PROCHAINE ÉTAPE



01

Step 1. Étape 1

BRAINSTORM OPPORTUNITIES

REMUE-MÉNINGES

Imagine you have a magic wand to create what you actually want in your business...

What would you do if you couldn't fail? What would a breakthrough year look like?

Cues:

What projects would you work on?

Who would you be working with?

What does your schedule look like?

What have you launched?

Do you have a team? Who is on it? How big is it?

Where are you working?

Imagine que tu as une baguette magique pour développer l'entreprise qui s'arrime exactement avec tes désirs...

Que ferais-tu si tu ne pouvais pas échouer? De quoi aurait l'air une année exceptionnelle?

Idées :

Sur quels projets travaillerais-tu?

Avec qui travaillerais-tu?

De quoi aurait l'air ton horaire?

Qu'as-tu développé?

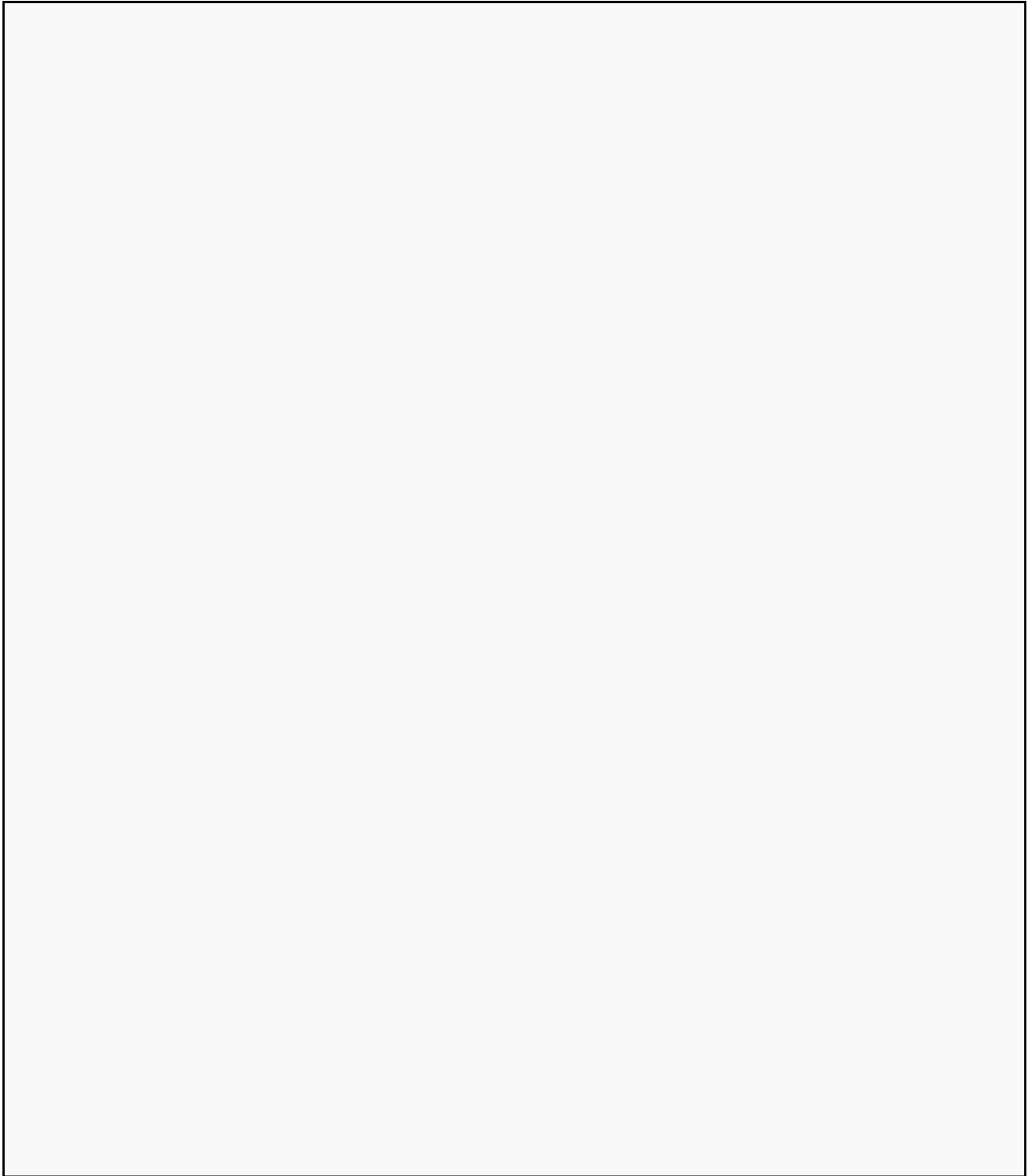
As-tu une équipe? Si oui, qui en fait partie? De quelle taille est-elle?

Où travailles-tu?

Your vision. Ta vision.

It's December 31st 2026 and I'm so thrilled that...

Aujourd'hui, 31 décembre 2026, je suis si enthousiasmée parce que...

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their vision or thoughts.

02 Step 2. Étape 2

NON-NEGOCIABLES

Now that you know what you want, draw the line at what you no longer want and also identify what are not just “nice to haves”. What are your ‘musts’?

Write down what will no longer be part of your reality next year. Just like we help our clients declutter, we also need to do the same to make space for what matters most in our business. Identify your “essentials”.

Examples:

- Are you working nights? Weekends?
- What types of clients are you no longer willing to work with?
- What type of self-care is non-negotiable?
- What have you learned the hard way this year which will orient your decisions next year?
- What do you feel was neglected in the past year(s)?

Maintenant que tu as identifié tes désirs, qu’est-ce qui est un non-négociable pour toi? Qu’est-ce qui est essentiel pour ton bien-être et celui de ton entreprise?

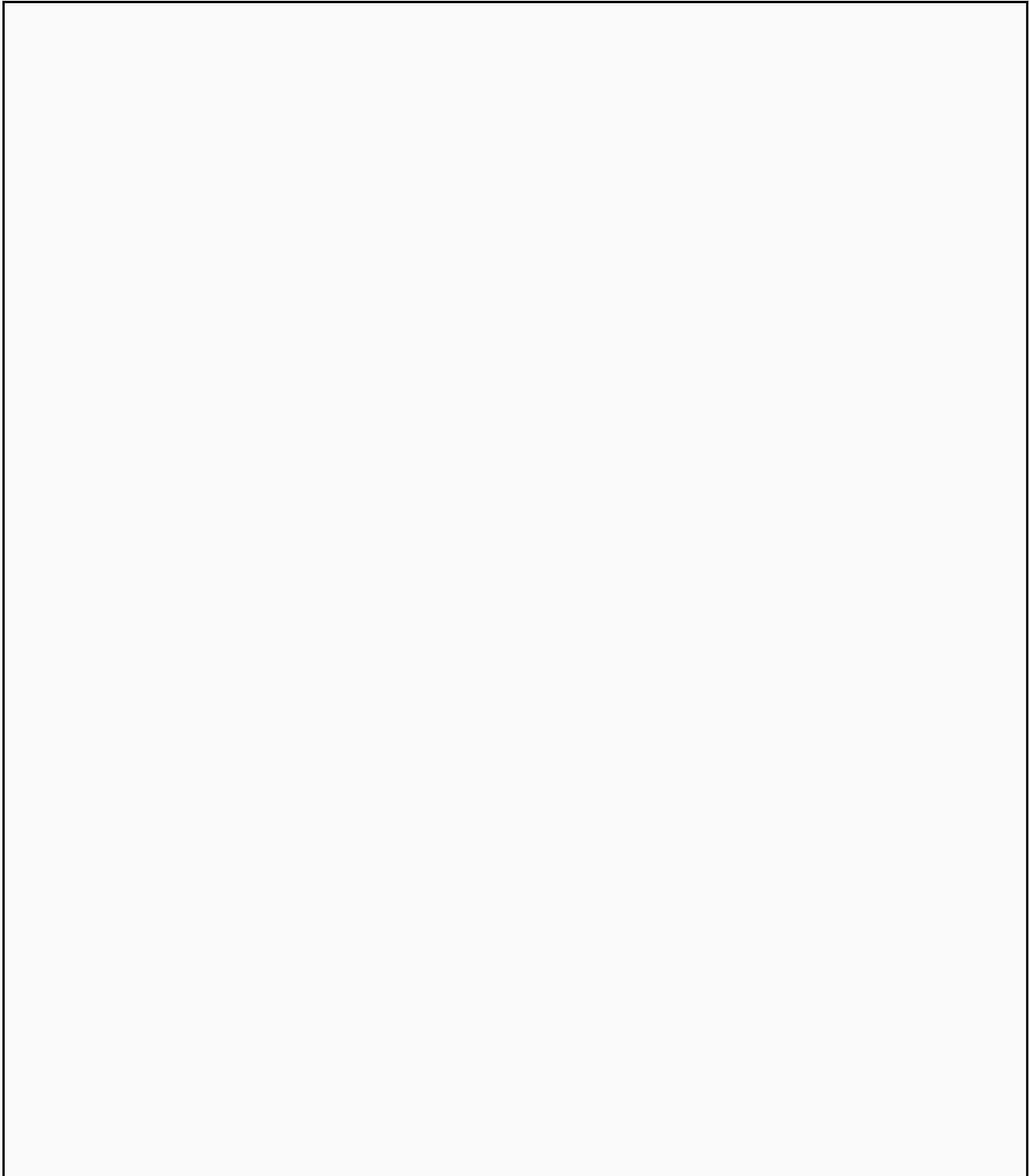
Dans la page suivante identifie ce qui ne fera plus partie de ta réalité en 2026. Désencombre ton horaire, les pensées et les façons de faire qui ne te servent plus. Identifie tes essentiels.

La page 22 a de bonnes questions pour t’inspirer en ce sens.

Non-négociables

Here are the things I promise myself not to do in 2026. Here are my essentials musts. Page 22 has some good insights.

Voici les choses que je m'engage à ne pas faire en 2026. Voici mes incontournables.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their non-negotiables for 2026.

03 Step 3. Étape 3

LOOK BACK RÉTROVISEUR

Take a step back before planning out your year. What was good, bad and ugly? What surprised you?

I like to use various tools depending on the year, so you'll see you have probably more pages here than what is required for you to look back.

- Some years I start by scrolling through my entire photo roll to outline what happened (What projects did I work on? Who did I work with? What happened professionally but also personally?)
- Other years I start with my accounting software (What income did I generate? What costs did I incur? What were my profits and how did they compare to the previous years?)
 - Pareto Principle: Where is 80% of my profit coming from?
 - How many clients did I work with?
 - When I look at the projects I enjoyed most, what metrics were associated with these?
- Other years I go through my calendar to pull out what happened and jot it down point form.

Prends un pas de recul avant de planifier ton année. Qu'est-ce qui a bien été? Qu'est-ce qui était difficile? Qu'est-ce qui t'a surpris.e?

Mon processus change d'une année à l'autre, c'est pour cette raison tu trouveras plus de pages que ce dont tu as probablement besoin.

- Certaines années je parcours mon application de photos pour voir ce qui s'est passé dans la dernière année (Sur quels projets ai-je travaillé? Avec qui? Que s'est-il passé dans ma vie professionnelle et personnelle?)
- D'autres années je fais mon analyse basée sur mon logiciel de comptabilité (Quels revenus ai-je générés? Quels étaient mes coûts d'opérations? Quels étaient mes profits et comment se comparent-ils aux années précédentes?)
 - Loi de Pareto: D'où proviennent 80% de mes revenus?
 - Combien de clients ai-je servi?
 - En analysant mes projets préférés, quels métriques ressortent?
- Finalement, d'autres années, je passe au travers de mon agenda, semaine par semaine pour écrire les grandes lignes de ce qui s'est passé.

P. 21 has a template which could be useful.

Il y a un gabarit à la page 21 qui pourrait t'aider.

03

Step 3. Étape 3

**LOOK BACK
RÉTROVISEUR**

SERVE.
SERVICES

GROW.
CROISSANCE

2025

LEARN.
APPRENTISSAGES

ADMIN

03

Step 3. Étape 3

**LOOK BACK
RÉTROVISEUR**

GOOD
BIEN

BAD
DIFFICILE

2025

UGLY
HORRIBLE

UNEXPECTED
INATTENDU

What stands out in my

Ce qui ressort dans mon...

Agenda or Photos

SERVE. GROW. LEARN. PERSONAL. RELATIONSHIPS. MILESTONES. VACATIONS.
SERVICES. CROISSANCE. APPRENTISSAGES. VIE PERSONNELLE. RELATIONS. JALONS. VACANCES.

What stands out in my

Ce qui ressort dans mes...

Stats

REVENUES. COSTS. PROFITS. FOLLOWERS. # CLIENTS. # PROJECTS.
REVENUS. COÛTS. PROFITS. ABONNÉS. # CLIENTS. # PROJETS.

04

Step 4. Étape 4

**DECLARE YOUR NUMBER \$
(BMW) IDENTIFIE TA CIBLE \$**

MINIMUM VIABLE
INCOME

\$ BIEN \$

HAPPY NUMBER

\$ MIEUX \$

STRETCH NUMBER

\$ WOW \$

*Pick your number, depending on where you are at on your business journey
Choisis où tu te situes, et commets-toi à B, M ou W pour 2026*

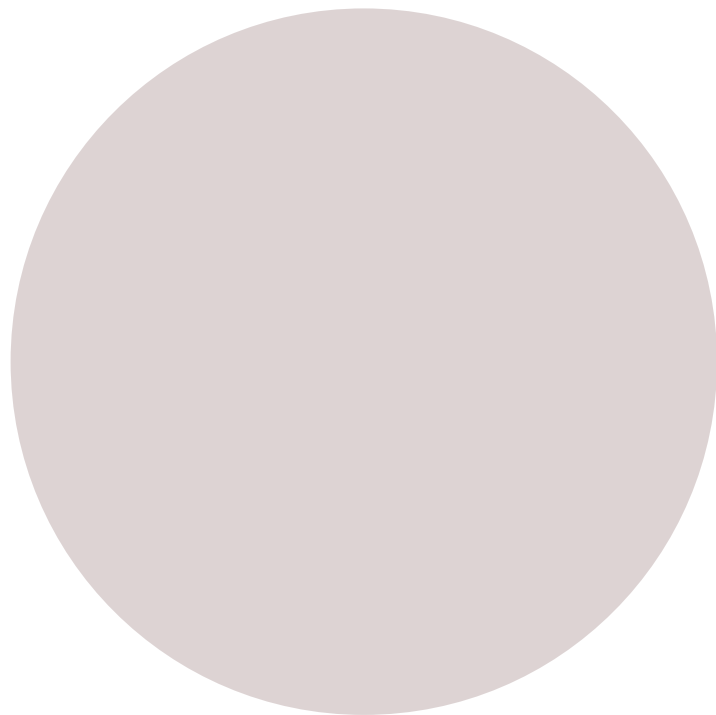
05

Step 5. Étape 5

CALENDAR PLANNING PLANIFICATION DE TON AGENDA

PHASE 1
BREAK IT DOWN

DÉCONSTRUIS TON
RÉSULTAT



SERVICES. PRICE POINTS

SERVICES. PRIX.

PHASE 2

PUT IT IN YOUR
CALENDAR

METS-LE À L'AGENDA



TIME OFF. WORK.
ADMIN. PERSONAL
TIME.

CONGÉS. TRAVAIL.
ADMIN. TEMPS
PERSONNEL.

How I make \$. Comment je fais de l' \$...

Produits. Services. Products.

Example: My average contract in 2025 was worth x\$. Or I charge y\$ per hour. How many 'units' do I need in 2026 to reach my number?

Exemple: Mon contrat 'moyen' en 2025 valait x\$. Ou mon taux horaire est de y\$. Combien d'unités ai-je besoin en 2026 pour atteindre ma cible?

Play with the math. Think creatively. If this exercise allows you to see that the # of hours are much too high, this is actually good news. You have agency. How can you complement your revenue?

Joue avec les mathématiques. Sois créative. Si cet exercice te permet de voir que le # d'heures requises sont trop élevée, c'est une bonne nouvelle. Comment peux-tu générer d'autres revenus?

*Now it's time to put it into your agenda: : what lead to your conversions?
Put your content planning, your networking, your cold calling, your follow-ups into your agenda..*

p. 23 and p.24 have templates to help you.

Maintenant il faut le mettre à l'agenda: qu'est-ce qui a mené à tes ventes? Met ta planification de contenu, ton réseautage, ta prospection, tes suivis, etc dans ton agenda..

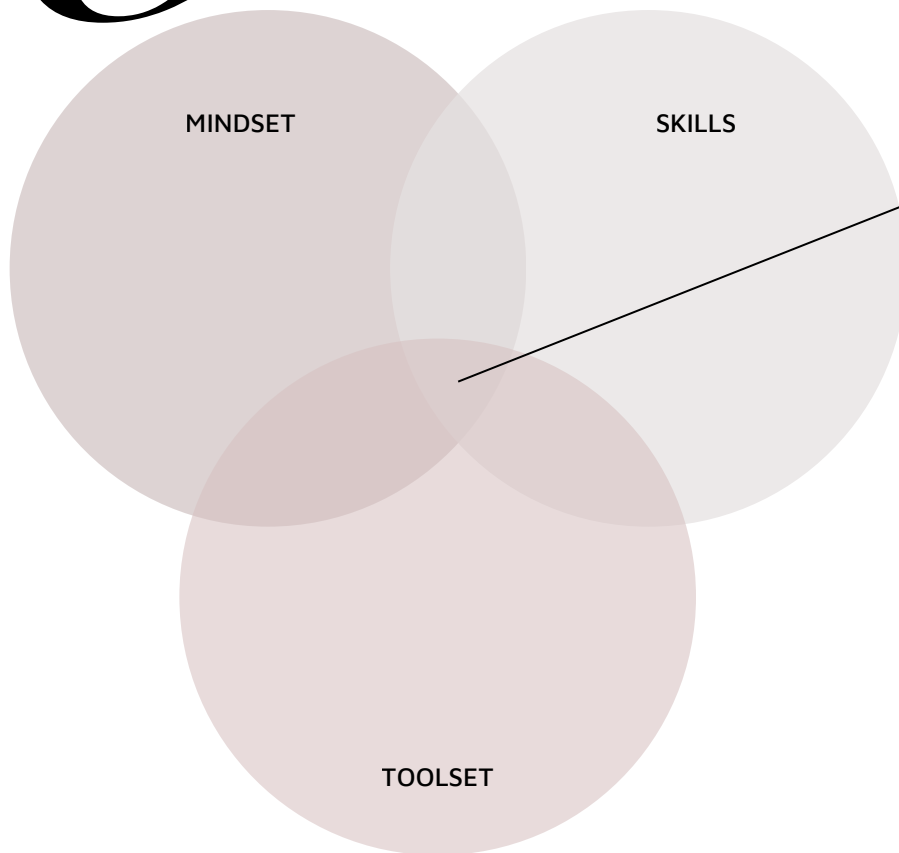
J'ai mis des gabarits à la p. 23 et p. 24 pour t'aider

MY NUMBER

MON CHIFFRE

06 Step 6. Étape 6

**FUTURE YOU
FUTURE TOI**



HOW DO YOU NEED TO SHOW UP? QUI DOIS-TU DEVENIR?

Who do you need to be for all this to work? What skills do you need to develop for Future you to come to life? What tools do you need to add to your toolbox?

Qui dois-tu devenir pour que ton plan fonctionne? Quelles compétences dois-tu développer? Quels outils doivent garnir ton coffre à outils?



Step 7. Étape 7

NEXT RIGHT STEP MA PROCHAINE ÉTAPE

Choose the right template for you in the resources to identify what is the next right step for you to execute tomorrow. Think small bite-sized steps.

Choisis le gabarit qui correspond à tes besoins dans les ressources qui suivent pour identifier quelle est la prochaine étape à exécuter. Pense petit train va loin.

Brainstorm here... or use the resources in the resources section!

Célébration!



PROFESSIONAL
ORGANIZERS
IN CANADA



ORGANISATEURS
PROFESSIONNELS
AU CANADA

It's time to celebrate!

You worked hard and had to dig deep!

Revisit this on a weekly basis, and monthly basis to keep moving towards your goals.
Bonus points if you find an accountability partner that will drive you to keep striving
and keep your goals top of mind when life gets a bit out of control!

C'est le moment de célébrer !

Tu as travaillé dur et as dû puiser au plus profond de toi-même !

Revois ceci chaque semaine et chaque mois pour continuer d'avancer vers tes objectifs.
Points bonus supplémentaires si tu trouves un partenaire de responsabilisation qui te
poussera à persévérer et à garder tes objectifs à l'esprit lorsque la vie devient chaotique !

Mylène xo



Please come and connect with me!
Viens connecter avec moi!

Mylene@flo-organisation.com
<https://www.linkedin.com/in/mylene-houle-morency/>
<https://www.instagram.com/mylene.flo.organisation/>
<https://www.facebook.com/flo.organisation.familiale>

2026

January

S	M	T	W	T	F	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

February

S	M	T	W	T	F	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

March

S	M	T	W	T	F	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

April

S	M	T	W	T	F	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

May

S	M	T	W	T	F	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

June

S	M	T	W	T	F	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

July

S	M	T	W	T	F	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

August

S	M	T	W	T	F	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

September

S	M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

October

S	M	T	W	T	F	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

November

S	M	T	W	T	F	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

December

S	M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

ANNUAL OVERVIEW / SURVOL

Année /Year _____

January . Janvier

February . Février

March . Mars

April . Avril

May . Mai

June . Juin

July . Juillet

August . Août

September . Septembre

October . Octobre

November . Novembre

December . Décembre

DATE:

S M T W T F S

Affirming My Values / Mes valeurs

I AM / JE SUIS:	I AM NOT / JE NE SUIS PAS:
I WILL / JE VAIS:	I WILL NOT/ JE NE VAIS PAS:
I CAN / JE PEUX:	I CANNOT / JE NE PEUX PAS:
I WANT / JE VEUX:	I DO NOT WANT / JE NE VEUX PAS:



GOAL ACTION *plan*

GOAL	WHY	MOTIVATION
START DATE	DEADLINE	REWARD
OBSTACLES TO OVERCOME	RESOURCES	
BIG STEPS 	LITTLE STEPS 	NOTES

goals planner

JANUARY

FEBRUARY

Goal: _____

Start: _____

End: _____

ACTION STEPS

MARCH

APRIL

MAY

JUNE

MILESTONES

JULY

AUGUST

SEPTEMBER

OCTOBER

SUMMARY

NOVEMBER

DECEMBER

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

Life Buckets

Sphères de Vie

(Day):

(Month):

(Year):

HEALTH . SANTÉ

HOME. MAISON

CAREER. CARRIÈRE

FINANCES

RELATIONSHIPS.
RELATIONS

SPIRITUALITY.
SPIRITUALITÉ

Life Buckets *Sphères de Vie*

Other buckets. D'autres sphères.

Learn. Environment. Hobbies. Personal development. Family. Travel. Community.

Apprendre. Environnement. Loisirs. Développement personnel. Famille. Voyages. Communauté

